

Verksamheten flyter på bra hos Frontside

Göteborgsbaserade kontraktstillverkaren Frontside går mot strömmen. På fabriken i Mölnlycke råder det full fart, det är rent och snyggt, ordning och reda. Ägaren och VD:n Robert Olsson berättar för evertiq att det går bra för företaget och att man under våren till och med har ökat antalet medarbetare.

Läs även

- [Goda tider råder hos Frontside](#)
- [Lönsamheten viktigast hos Frontside](#)
- [Urban Bäckström besökte Frontside](#)

Företagets marknad är Sverige och man kämpar för att bevara "Made in Sweden". Dock levererar bolaget produkter till andra länder såsom Tyskland, Spanien, Frankrike och Holland. Men inte genom att själva bearbeta dessa marknader, utan man levererar till sina kunders dotterbolag i dessa länder. Frontside har inga egna produkter och ingen egen konstruktionsverksamhet, utan man lägger all fokus på produktion.

Det går bra för bolaget och enligt Robert Olsson så attackerar man i dessa tider, istället för att sitta hemma och gråta, och man jobbar både med sina existerande kunder samtidigt som man fyller på med nya.

Under februari månad anställande bolaget även en ny medarbetare, och idag är man 28 anställda och har en omsättning på 37 miljoner. Maskinerna gör mycket idag, vilket betyder att man inte behöver lika många medarbetare som tidigare. Enligt Robert Olsson jagar Frontside inte omsättning utan resultat.

Man har för närvarande inga planer på att investera i nya maskiner, men om det kommer en kund och lägger en stor order kommer företaget självklart att investera i nya maskiner, om det behövs. Företaget växer av egen kraft och med eget kapital, och man har inte heller några lån.

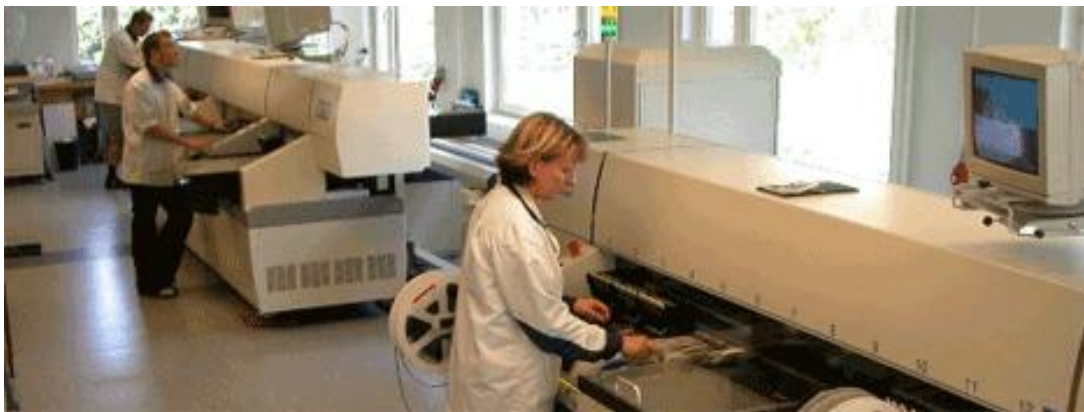
Enligt Robert Olsson pågår det just nu ett generationsskifte på Frontside där barnen Helene och Mikael tar allt mer ansvar för bolaget, medan han själv och hans fru Anette så småningom kan minska ner sin arbetstid.



Frontside tillverkar olika typer av produkter allt från enstaka kort till stora serier. Bolagets kunder är allt från små företag till stora industriföretag och inom alla möjliga segment. I och med att Frontside har ca.75 kunder per år, har man inte påverkats så mycket av den rådande ekonomiska krisen eftersom man har många ben att stå på.

I fabriken i Mölnlycke tillverkade man vid ett tillfälle 213 olika korttyper till 46 olika kunder samtidigt. Nyligen har man även levererat 20 000 kort till en kund på ett halvår.

Enligt Robert Olsson är Frontsides styrka att dra på snabbt när det behövs och deras nisch är att finnas på hemmaplan, men man skickar gärna produkter till sina kunders dotterbolag i andra länder om det behövs.



Bolaget jobbar mycket nära sina leverantörer, och med ett litet antal. Bland annat har man jobbat med komponentleverantören Westcomp under många år. Fördelen med detta är att Frontside inte behöver ha några komponentlager som binder kapital. På mönsterkortssidan jobbar man sedan 80-talet mycket nära Multi-Teknik.

Ett mycket nära och långsiktigt samarbete med ett fåtal leverantörer är bästa sättet att behålla elektronik tillverkningen i Sverige. Något som ligger oss mycket varmt om hjärtat, avslutar Robert Olsson.

Evertiq 23 Juni 2009